



Oft würden Zulieferer in Knebelverträge hineingezwungen, fand die Forschungsstelle Automobilwirtschaft heraus.

Bild: Fotolia

Sittenwidrige Verträge

GRAVIERENDE MISSSTÄNDE beklagen Zulieferer im Verhältnis zu den OEMs. Die Bamberger Forschungsstelle Automobilwirtschaft hat jetzt erstmals in einer Studie die klassischen Verhaltensmuster der OEM-Einkäufer, ihre konkreten Vorgehensweisen und die Konsequenzen für die Zulieferer ermittelt.

Das Beschaffungsverhalten der Automobilhersteller und ihr Auftreten gegenüber ihren Zulieferern ist geprägt von Werteverfall, Machtmissbrauch und Verrohung der Sitten, so das Ergebnis einer Studie der Forschungsstelle Automobilwirtschaft (FAW). Ziel des Bamberger Forscherteams war es, die Verhaltensmuster der Einkäufer, ihre konkreten Vorgehensweisen in der Praxis und die Konsequenzen für die Zulieferer zu ermitteln. „Die Untersuchung identifiziert über eine systematische qualitative Analyse des Beschaffungsverhaltens der OEMs diejenigen Module, die als Machtmittel gegenüber den Lieferanten eingesetzt werden. Mithilfe dieses Katalogs soll für die deutsche Zulieferindustrie Transparenz hergestellt und ein Instrument an die Hand gegeben werden, mit dem die bewusst unfairen Elemente

im Beschaffungsverhalten aufgespürt und zum beiderseitigen Nutzen abgebaut werden können“, erklärt FAW-Leiter Professor Dr. Wolfgang Meinig.

Maßlose OEM-Forderungen

Mithilfe der Delphi-Methode (zum Forschungsdesign: www.automobil-produktion.de/einkauf.php) wurden in den vergangenen zwölf Monaten 58 seriöse Meinungsführer in Automobil-Zuliefererunternehmen, Geschäftsführer, Verkaufsleiter und Key-Accounter mit der Frage konfrontiert: Welche Charakteristika prägen das Beschaffungsverhalten der OEMs aus Sicht der Zuliefererindustrie? In einem zweiten Schritt wurden die Expertenauskünfte verdichtet und zusammengefasst. Am meisten kritisiert wurden die Lieferantenverträge und die darin aufgestellten Forderungen der OEMs. Einer der

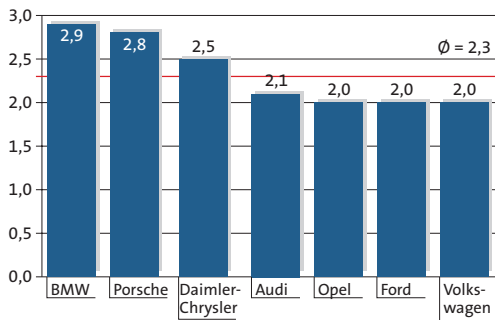
Hauptkritikpunkte ist die Zwangsübergabe von Entwicklungsleistungen.

Meinig erläutert das Vorgehen in der Praxis: „Die Probanden berichten uns, dass der OEM bereits im Vertragsentwurf diktiert, dass der Lieferant mit Unterschrift unter den Vertrag das Eigentum an allen Entwicklungsergebnissen an den OEM überträgt. Der Lieferant behält – so der pseudo-beschwichtigende Vertragstext – zwar die Rechte an den Entwicklungsergebnissen, aber er räumt dem OEM bereits entsprechende Nutzungsrechte ein – unabhängig davon, ob der Lieferant schlussendlich den Auftrag erhält oder nicht.“

Oft würden diese Forderungen mit zwei weiteren Auflagen verknüpft:

■ Dem Lieferanten werde per Vertrag untersagt, selbst erworbenes Know-how ohne Zustimmung des OEMs an

BMW fährt voraus



Quelle: 1.300 Zulieferer-Voten aus Supplier Satisfaction Index SSI 2005

AUTOMOBIL PRODUKTION

Fabrikatsspezifische Zufriedenheit mit den „Forderungen nach Savings on Current Account/Quick Savings“; Skala von 1 = ‚sehr unzufrieden‘ bis 5 = ‚sehr zufrieden‘.



Bild: FAW

Studienautor Meinig: „Unabhängig davon, ob ein Lieferant schlussendlich den Auftrag erhält, muss er dem OEM per Unterschrift oft Nutzungsrechte an Entwicklungsergebnissen einräumen.“

Dritte weiterzugeben – selbst dann, wenn er den Auftrag nicht bekommt.

■ Der OEM behalte sich vor, mit dem Entwicklungsergebnis des Lieferanten an Wettbewerber heranzutreten, ohne den Lieferanten zu entgelten – selbst dann nicht, wenn er den Auftrag nicht erhält.

Meinig: „Diese Forderungen sind absolut sittenwidrig.“ Ein Blick in das Bürgerliche Gesetzbuch erleichtere die Wahrheitsfindung: Da die Lieferantenverträge mit solchen Klauseln gegen die guten Sitten verstoßen, seien sie schlicht und ergreifend nichtig. Nichtig sei gemäß BGB insbesondere ein Rechtsgeschäft, durch das jemand unter Ausbeutung der Zwangslage, der Unerfahrenheit, des Mangels an Urteilsvermögen oder der erheblichen Willensschwäche eines anderen sich oder einem Dritten für eine Leistung Vermögensvorteile versprechen oder gewähren lässt, die in einem auffälligen Missverhältnis zu der Leistung stehen.

Ausweglose Situation

Meinig erläutert die Konsequenz: „Der Zulieferer wird in eine ausweglose Situation gedrängt: Er hat die Wahl zwischen Ablehnung des Vertrags (Geschäftsausfall) oder Vertragsabschluss, der bedeuten würde, dass er sich nicht nur mit einem Knebelvertrag an den OEM, sondern auch an seine Wettbewerber ausliefert. Der Lieferant muss damit rechnen, dass es für ihn kaum möglich sein dürfte, auf Basis eines solchen Knebelvertrages überhaupt ein konkurrenzfähiges Angebot für das Seriengeschäft zu unterbreiten. Wenn nämlich ein OEM kostenfrei das Entwicklungsergebnis eines angefragten Lieferanten anderen Lieferanten vorlegen darf und diese dann auf Basis der vorgelegten Entwicklungsleistung ein Angebot abgeben, so müssen die

Wettbewerber in ihren Serienpreisen die bereits entstandenen Entwicklungskosten, die der erste Lieferant zu tragen hatte, nicht einkalkulieren!“ Allein deswegen dürften alle Folgeangebote weiter unter dem Preis des zuerst angefragten Lieferanten liegen.

Besonders gravierend sei, so Meinig, dass Umgangsformen, Höflichkeit und Respekt offenbar völlig verlorengegangen seien. „Häufig kritisiert wurden Terminuntreue und Unverbindlichkeit von Zusagen seitens der OEMs. Da werden Verhandlungstermine zwar ausgemacht, vorher bestätigt und sogar eine Gesprächsagenda abgesegnet, aber oftmals kommt es gar nicht zu einer Verhandlung. Eine besondere Schikane: Es ergeht zwar an den Lieferanten eine Einladung in das OEM-Unternehmen. Aber es endet mit anschließendem Wartenlassen des Lieferanten und kurzfristigem Absagen des Termins. Der Zulieferer muss also aus dem Verhalten des OEM schließen, dass dem Treffen keine wirkliche Bedeutung beigemessen wird. Er fühlt sich vorgeführt, nicht ernst genommen und muss demzufolge davon ausgehen, dass sein Unternehmen eine gewisse Austauschposition einnimmt und seine Produkt- und Preispolitik beliebig durch andere Wettbewerber ersetzt werden kann. Das ist schiere Demütigung!“

Meinig abschließend: „Wir wissen, dass unsere Ergebnisse nicht jedem gefallen werden. Aber es wird Zeit, dass wir die jahrelangen Missstände nicht nur wissenschaftlich untersuchen, sondern auch öffentlich machen. Nur dann ändert sich etwas, und zwar zum Wohle beider Seiten der Wertschöpfungskette.“ ←



Sagen Sie uns Ihre Meinung!
Mail an: redaktion@automobil-produktion.de